

УДК 336.227

Шмарловская Г.А., д.э.н,
профессор
Белорусский государственный
экономический университет,
г. Минск

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ: МИРОВОЙ ОПЫТ

Шмарловська Г.А. Податкове стимулювання трансферу технологій: світовий досвід. Зроблено аналіз передумов і податкових методів стимулювання трансферу технологій з боку країн-імпортерів та країн-експортерів.

Шмарловская Г.А. Налоговое стимулирование трансфера технологий: мировой опыт. Сделан анализ предпосылок и налоговых методов стимулирования трансфера технологий со стороны стран-импортеров и стран-экспортеров.

Shmarlovska G.A. Tax incentives for technology transfer: international experience

The analysis of the assumptions and methods of tax incentives of technology transfer from the importing and exporting countries.

Постановка проблемы: привлечение технологий посредством налогового стимулирования.

Цель статьи- исследовать мировой опыт налогового стимулирования трансфера технологий.

Изложение материала. Для стран с развивающейся экономикой трансфер технологий из развитых стран является одной из предпосылок выхода на мировой рынок, повышения и поддержания конкурентоспособности, специализации на сложной технологической и инновационной деятельности. В связи с этим правительства используют разнообразные инструменты с целью стимулирования передачи технологий, среди которых особое место занимают налоги.

Это определяет научный и практический интерес к исследованию и апробации мирового опыта налогового стимулирования трансфера технологий.

На национальном уровне разделяют мероприятия, которые принимаются

- а) странами импортирующими технологии;
- б) странами экспортирующими технологии.

Налоговая политика, стимулирующая импорт трансфера технологий

При разработке налоговой политики в области импорта технологий, с одной стороны, определяется цель облегчить процесс приобретения технологий, но с другой стороны в виде налоговых поступлений намереваются получить часть прибыли, которая выпадает на долю владельца технологии.

Главной целью налогового стимулирования инвестиционной деятельности, а также трансфера технологий является создание новых рабочих мест, повышение производительности и конкурентоспособности на мировом рынке. Достижение данной цели возможно, если налоговые стимулы способствуют:

А) привлечению инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики. Инвестирование в наукоемкие и высокотехнологичные отрасли приводит к появлению новых рабочих мест, увеличению объемов экспорта и модернизации экономики. В

настоящее время существует более 89 мест по всему миру, в названии которых встречается слово «силиконовый»: Силиконовый ручей, сад; Силиконовое болото. Они все предоставляют значительные налоговые льготы инвесторам, вкладывающим средства в развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей. Особенно сильная конкуренция наблюдается в Южной и Восточной Азии. Так, в 2000 г. Китай, Индия, Сингапур и Таиланд заявили о новых стимулах высокотехнологичных инвестиций и проектов, особенно в электронную промышленность. В 2003 г. Китай представил новые налоговые стимулы для развития наукоемких отраслей, а Республика Корея объявила о том, что в течение 10 лет местные инвесторы, вкладывающие средства в наукоемкие отрасли будут освобождены от уплаты налогов. Многие страны предоставляют налоговые привилегии при инвестировании в принципиально новые для страны виды деятельности. В результате зарождающиеся и развивающиеся отрасли временно освобождаются от налоговой ответственности. Например, в Сингапуре в случае, если инвестиции вкладываются в строительство предприятия для выпуска ранее не производимого в стране продукта или в развитие технологий, которые существенно опережают по уровню уже используемые технологии, инвесторы получают привилегии и освобождаются на некоторое время от уплаты налогов;

Б) импорту высокотехнологичного оборудования. В этом случае традиционные отрасли экономики могут быть достаточно конкурентоспособными на мировом рынке и могут приносить значительный доход. Например, Румыния в некоторых случаях освобождает экспортеров технологий и оборудования от уплаты таможенных пошлин. В провинции Китая Тайвань новые правила, вступившие в действие в 2003 г., позволяют компаниям из наукоемких отраслей не платить таможенные пошлины на ввоз оборудования, если данное оборудование не может быть приобретено на внутреннем рынке;

В) подготовке высококвалифицированных специалистов. Иностранные специалисты приглашаются в компании с целью обучения местных сотрудников знаниям и навыкам, необходимым для работы с технологией. Высокие ставки личного подоходного налога в странах-импортерах обычно приводят к тому, что срок пребывания иностранных специалистов в компаниях, импортирующих технологии или оборудование, является ограниченным. В результате, иностранные специалисты не могут в полной мере поделиться со своими местными коллегами всеми необходимыми знаниями, навыками и опытом. Поэтому нередко как развитые, так и развивающиеся страны предоставляют налоговые привилегии данным сотрудникам. Например, в Таиланде иностранные специалисты в течение двух лет платят личный подоходный налог, ставка которого не превышает 15%, в то время как ставка налога на доходы местных жителей может подниматься до 37%. В Республике Корея иностранные специалисты в наукоемких отраслях освобождаются от уплаты личного подоходного налога. Кроме этого специальные льготы могут предоставляться и самим иностранным инвесторам, предоставляющим специалистов для обучения местного персонала. Некоторые страны, например, Филиппины, Пуэрто-Рико и Сингапур, частично возмещают расходы своих инвесторов, затраченные на обучение. Передаче технических знаний и навыков способствуют также стажировка и обучение сотрудников компании-импортера в компании, экспортирующей технологии. Так, Малайзия предоставляет своим фирмам налоговый вычет на стажировку специалистов за рубежом, а также на 5 лет освобождает от уплаты налогов некоторые научно-исследовательские компании.

Г) развитию научно-исследовательского сектора;

Д) установлению связей между компаниями и странами.

Мировая практика свидетельствует, что наиболее употребляемыми методами стимулирования являются следующие:

- 1) Снижение ставки налога на прибыль для определенных организаций или видов деятельности;
- 2) Освобождение предприятий от уплаты налогов на ограниченный период;

- 3) Предоставление налоговых вычетов на расходы, связанные с инвестиционной деятельностью;
- 4) Снижение ставок налогов на доходы у источника выплат;
- 5) Снижение ставок личного подоходного налога и/или уменьшение суммы взносов в фонд социального страхования для иностранных специалистов;
- 6) Снижение импортных пошлин.

Необходимо отметить, что ученые и практики считают освобождение предприятий от уплаты налогов наименее подходящим и целесообразным видом стимулирования. Освобождение от уплаты налогов инвесторов, вкладывающих средства в высокотехнологичные отрасли, не обязательно приводит к получению желаемого уровня технологий и эффективного оборудования, так как в результате асимметрии информации недобросовестные инвесторы получают возможность предоставлять наименее эффективные технологии и оборудование с целью сохранения для себя налоговых привилегий и получения большей прибыли. В результате страна-импортер несет значительные издержки, связанные как с приобретением технологии, так и со снижением суммы, поступающей в государственный бюджет. Наиболее подходящим и эффективным налоговым стимулом в данном случае может быть освобождение от уплаты пошлин на импорт высокотехнологичного оборудования и снижение отдельных ставок налогов.

Таким образом, страны-импортеры технологий разрабатывают налоговые методы, способствующие привлечению иностранных инвестиции и приобретению необходимых технологий. Однако для достижения значимых результатов необходимо также совершенствовать те налоговые правила, которые могут препятствовать импорту технологий, и аккуратно планировать стимулирование инвестиционной деятельности с целью достижения желаемого эффекта.

Налоговые препятствия импорту технологий. На практике импортеры сталкиваются с налоговыми препятствиями, которые сопровождаются повышением стоимости трансфера технологий и снижают коэффициент рентабельности инвестиций. Среди них:

- высокие импортные пошлины, которые позволяют правительству повысить доходы бюджета, защитить национальных производителей, вынужденных конкурировать с импортируемыми продуктами;
- ограничение налоговых вычетов, которые значительно сокращают доходы в бюджет, вследствие этого многие страны ограничивают сумму, которая может быть вычтена из налога. Например, в Бразилии плата за технологию должна быть одобрена соответствующим агентством, а максимальный налоговый вычет на роялти не превышает 5% дохода от реализации продукта, произведенного по лицензии;
- высокие ставки налогов на доходы у источника выплат, в особенности налогов на роялти, являются значительным препятствием для трансфера технологий. Например, практически во всех странах Латинской Америки эти ставки высокие: 25% в Бразилии, 33% в Аргентине и 42% в Колумбии. Многие страны устанавливают такие высокие ставки налогов, так как считают, что назначенная для выплаты сумма часто завышается экспортером технологий с целью получения большего количества прибыли;
- высокие ставки налогов на доходы иностранных специалистов. Когда иностранный специалист не является резидентом страны, в которую он отправлен, налогом облагается только та часть его дохода, источником которой является данная страна. В случае действия налогового соглашения налог может и не взиматься, например, если срок пребывания иностранного специалиста в компании-импортере составляет менее 6 месяцев. Однако, если работник становится резидентом в принимающей стране, он обязан там платить личный подоходный налог. Обычно вознаграждение, которое получают иностранные специалисты, включает в себя увеличенную заработную плату как награду за принятие на себя новых обязанностей,

прожиточный минимум, а также разнообразные надбавки к заработной плате (расходы на передвижение, медицинское обслуживание и т. д.). В результате возрастает налоговое бремя в принимающей стране вследствие налогообложения по предельно высоким ставкам, налогообложения надбавок, а также обязанностей делать взносы в фонд социального страхования. Так во многих развивающихся странах заработная плата иностранных специалистов намного выше, чем у местных работников, и облагается предельно высокой ставкой личного подоходного налога. Взносы в фонд социального страхования в некоторых странах достаточно значительны, хотя иностранные специалисты в будущем редко имеют пользу от этих взносов. Они продолжают платить в пенсионные фонды своих стран, а в принимающих странах налоговые вычеты на такие взносы могут быть не предусмотрены;

- отсутствие налоговых соглашений. Страны, желающие привлечь иностранные инвестиции или получить технологии, стремятся заключить налоговые соглашения с основными странами-экспортерами технологий для преодоления всех вышеуказанных препятствий. Это предопределено тем, что они приводят к снижению ставок налогов на роялти, дивиденды, вознаграждения у источника выплат. Так ставка налога в размере 30% снижается до 10%. Например, в Дании при заключении налогового соглашения налоговая ставка снижается с 30% до 8%. Кроме этого часто налоговые соглашения содержат уточненные определения постоянного представительства, играющие роль при определении налогооблагаемой прибыли экспортеров технологий.

Налоговая политика стран-экспортеров трансфера технологий.

Использование новейших технологий позволяет компаниям совершенствовать процесс производства, выпускать продукцию, конкурентоспособную на мировом рынке, повышая тем самым доходы компаний, а также общий уровень экономического развития страны, поэтому страны поощряют деятельность своих компаний по разработке новых технологий. Компании, разрабатывающие и использующие новые технологии, могут передавать права пользования этими технологиями другим странам, что увеличивает прибыль компании. Однако так как государство желает получить в бюджет налоговые поступления от деятельности компании, то иногда положения национальной налоговой системы могут препятствовать трансферу технологий за рубеж.

При этом особое значение имеют следующие факторы:

- налоговые обязательства, вызванные трансфером. Если в стране-экспортере трансфер технологий не облагается экспортными пошлинами, то стоимость трансфера для компании с точки зрения налогообложения не увеличивается. Однако, трансфер технологий может подразумевать продажу капитальных активов, что ведет к увеличению налогооблагаемой капитальной прибыли, в результате чего растет налоговое бремя компании. Если актив продается независимой фирме, то последующие налоговые обязательства не воспринимаются фирмой-экспортером как серьезное препятствие трансферу технологий, в особенности, если с точки зрения фирмы выгода от трансфера технологии во много раз может превысить издержки. Однако если активы передаются дочерней компании как часть ее уставного капитала, но сделка при этом рассматривается государством как продажа капитальных активов, это может привести к возникновению налоговой ответственности, которая существенно повысит стоимость трансфера.

В некоторых случаях, когда трансфер технологий принимает другую форму лицензирования, например, технология передается в обмен на акции, компания должна включить в свой годовой доход «условно исчисленные роялти», основанные на количестве дохода, который бы получила фирма, если бы собственность была передана в результате сделки между независимыми компаниями. Однако на практике используются разнообразные сложные схемы (часто включающие создание иностранного партнерства) с целью избежания увеличения уплачиваемого налога.

- правила трансфертного ценообразования. Правила трансфертного ценообразования являются необходимым инструментом защиты национальной налоговой базы. Но в случае трансфера технологий они могут вызывать некоторые трудности, так как при определении отклонения установленной цены на объекты интеллектуальной собственности от рыночной сложно найти сопоставимый продукт.
- запрет на предоставление налоговых вычетов на расходы, затраченные при разработке технологии. Правила налоговых вычетов расходов могут также служить препятствием трансферу технологий. Например, подходы США и Канады к налоговым вычетам расходов на научно-исследовательскую деятельность. Обе страны при исчислении налогооблагаемой прибыли предоставляют налоговые вычеты на расходы, затраченные на научно-исследовательскую деятельность, а также предоставляют всевозможные налоговые стимулы. Разработанные технологии могут быть экспортированы в другие страны и приносить оттуда доход, который по различным причинам может не облагаться налогом в стране-экспортере. Канадские компании могут разрабатывать технологии в Канаде и передавать их в оффшорные дочерние компании, которые в свою очередь могут предоставлять лицензии на право пользования технологиями другим странам. Издержки на разработку технологий полностью подлежат вычету, даже несмотря на то, что доходы, полученные от экспорта технологии, могут не подлежать уплате налогов в Канаде.

В отличие от этого, в США считается, что налоговый вычет может распространяться только на ту часть издержек, которые впоследствии привели к получению налогооблагаемого дохода компаниями, расположенными в США, т.е. источник дохода должен обязательно находиться в США. Таким образом, издержки на научно-исследовательскую деятельность должны быть распределены между доходами, полученными в США и за рубежом. Только та часть расходов, которая относится к доходам, полученным в США, подлежит вычету.

Большинство стран-импортеров технологий предоставляют **налоговые стимулы** для развития научно-исследовательской деятельности. Во-первых, тем самым они мотивируют свои компании разрабатывать собственные новые технологии, а во-вторых, создают благоприятные условия иностранным компаниям для размещения на их территории своей научно-исследовательской деятельности, создавая, таким образом, новые рабочие места и способствуя передаче опыта и знаний местным сотрудникам. Аналогичные цели преследуют страны-экспортеры, предоставляя специальные налоговые стимулы компаниям, занимающимся научно-исследовательской деятельностью. В результате, с одной стороны, совершенствуя технологии, компании становятся более конкурентоспособными на мировом рынке, с другой, могут обеспечить рабочими местами большее количество людей, в том числе вовлеченных в научно-исследовательские разработки.

Налоговое стимулирование научно-исследовательской деятельности включает следующие основные виды стимулов: перенос срока уплаты налога; налоговая скидка; налоговый кредит. Таким образом, стимулирование научно-исследовательской деятельности приводит к совершенствованию уже используемых технологий, а также к разработке новых, а в конечном итоге способствует экспорту данных технологий в другие страны, так как все компании желают получить доход, который в результате экспорта будет увеличиваться.

Кроме этого многие страны, экспортирующие технологии, освобождают свои компании от уплаты налогов на некоторые доходы, полученные из зарубежных источников, что также является дополнительным стимулом к экспорту технологий. Например, в Индии налогом облагается только 50% роялти и гонораров за техническую помощь, полученных за рубежом, а доход от экспорта программного обеспечения или предоставления связанных с ним технических услуг не облагается налогом вообще. Также в Корее налогом облагается 50% дохода, полученного в результате трансфера технологий.

Шри-Ланка на некоторое время освобождает от уплаты налогов предприятия, занимающиеся разработкой и экспортом технологий, кроме того, доход, полученный за предоставление технических консультаций, также не подлежит налогообложению.

Таким образом, страны-экспортеры при разработке своей налоговой политики руководствуются теми принципами, которые стимулируют экспорт технологий. Предоставление налоговых скидок и кредитов, временное освобождение от уплаты налогов, освобождение от уплаты налогов по доходам, полученным из зарубежных источников - все это способствует трансферу технологий, в результате которого получают выгоду как страна-экспортер, так и страна-импортер.

Выводы и предложения. Исследование показало, что налоговые стимулы играют стимулирующую и сдерживающую роль в трансфере технологий; правомерности адаптации мирового опыта привлечения технологий посредством налоговых инструментов, поскольку трансфер технологий для стран с развивающейся экономикой это путь вхождения в мировой рынок, повышения конкурентоспособности, развития высокотехнологичного производства, следовательно модификации международной специализации стран.

Список использованных источников

1. Taxation and technology transfer: key issues.- New York, Geneva, 2005.

Ключевые слова: налоги, трансфер технологий, конкурентоспособность, высокотехнологичное производство